Hauptumsatzträger der OBO-Werke in Stadthagen sind Polyurethan-Platten für den Formenbau, wie sie hier gerade die Produktionsmitarbeiter Volker Nowack (l.) und Ralf Tennigkeit vom Band nehmen. Die unterschiedlichen Farben des Materials signalisieren für den Kunden, welche Dichte und damit Belastbarkeit die jeweiligen Platten haben. *Fotos: Lange (3)*

Rohstoff für Prototypen

145 Jahre OBO-Werke Stadthagen: Wachstumsschub als strategischer Partner eines US-Multis

VON DIETRICH LANGE

Wenn bei Miele die Trommel für eine neue Waschmaschine entwickelt oder bei einem Autokonzern der neue Sportwagen im Windkanal optimiert werden soll, sind oft die OBO-Werke in Stadthagen gefragt. Prototypen müssen hergestellt werden, bevor die Großserien in Produktion gehen. Und die Prototypen sollten noch optimierbar sein. Polyurethan ist dafür der Kunststoff, der was aushält, leicht zu bearbeiten ist und weniger kostet als eine Metalllösung. OBO liefert dafür die Rohlinge, ob rund oder eckig, an die Entwicklungsabteilungen großer Firmen sowie den Modell-, Werkzeug- und Formenbau der nahezu 1000 kleineren Spezialfirmen hierfür allein in Deutschland und auch weit über Europa hinaus.

Wer das Firmengelände neben den Bahngleisen in Stadthagen betritt, erwartet nicht unbedingt Hightech und Chemie. Über 100 Jahre alte Backsteingebäude und ein hoher Klinkerschornstein (nicht mehr benutzt) prägen das 60 000 Quadratmeter große Areal mit altem Baumbestand. Eine Fabrik wie aus der Gründerzeit, und die Ursprünge der einstigen Firma Otto Bosse reichen bis 1869 zurück. Die Industriellenvilla gleich nebenan kündet vom einstigen Glanz und Reichtum, ist aber inzwischen verkauft. Ein Teil der Bauten steht leer, die Sanierung wäre zeitaufwendig und teuer. Stattdessen wurde jetzt ein Werk II (300 Meter Luftlinie entfernt, 1,5 Kilometer mit dem Auto) gemietet. Warum?

„Es geht um Wachstum, und es musste schnell gehen“, erklärt Geschäftsführer Kurt Hüther. Und sein Kollege Ulrich Krückeberg ergänzt: „Das war eine einmalige Chance, da haben wir zugegriffen.“ Die Besitzer von der MBB Industries AG in Berlin stimmten ebenfalls zu, dass OBO durch Zukauf sowie den Abschluss einer Vertriebsvereinbarung mit dem langjährigen Partner Huntsman Advanced Materials aus den USA weiter wachsen soll.

Werk II wird von den Geschäftsführern lächelnd als „unser Baumarkt“ bezeichnet. Partner Huntsman Advanced Materials stellt unter anderem Tooling-Pasten („RenPaste“) und Tooling-Platten („RenShape“) her. Für die Tooling-Flüssigprodukte von Huntsman übernimmt OBO jetzt den Europa-Vertrieb. Bei den Platten und Pasten hat OBO Produktionsanlagen aus Bergkamen und Bad Säckingen erworben, ebenso die Lizenzen und Vertriebsrechte.

Die Kernkompetenzen der OBO-Werke präsentieren hier die Geschäftsführer Ulrich Krückeberg (li.) und Kurt Hüther: Kunststoffrohlinge zum Ausfräsen von Werkzeugen und individuellen Formenguss.

Hüther erläutert: „Diese Transaktion zeigt unser Engagement, bestmögliche Lösungen für unsere Kunden im Bereich Tooling anzubieten. Mit den neuen Produktlinien, die aus Polyurethan und Epoxidharzen bestehen, werden wir ein Komplettanbieter für den Prototypen- und Formenbau. Gemeinsam mit Huntsman können wir auf unsere Stärken als auf diesen Nischenmarkt fokussierter Anbieter aufbauen.“

Gino Ceccopieri, europäischer Marketingdirektor von Huntsman, sieht mit OBO einen gebündelten Auftritt seiner Marken auf Europas Tooling-Markt: „Zusammen sind wir in der Lage, unseren Distributoren und Direktkunden ein umfassendes Produktportfolio anzubieten. Durch die enge Zusammenarbeit und Partnerschaft ergibt sich eine exzellente Chance, unser Wachstum in diesem Bereich zu verstärken.“ Huntsman kümmert sich bei den drei genannten Produktbereichen um die Märkte in Amerika und Asien, OBO um Europa. Nur bei seinen Standardprodukten, den Hauptumsatzträgern Platten- und Blockmaterialien sowie Formenguss aus Polyurethan, steht OBO die ganze Welt offen.

Die beiden neuen Produktionsbereiche im Werk I sind bereits aufgebaut, die Produktion läuft. Werk II zur Aufnahme des reinen Handelsgeschäfts (Lager, Kommissionierung und Versand) wurde in einer angemieteten Halle der Firma Schweerbau untergebracht. Dort, wo früher mal die UPEX-Chemie saß und später Großveranstaltungen stattfanden, stehen jetzt Hochregale mit Gebinden von der Farbdose bis zum Fass. „Die Halle ist für unsere Zwecke gut geeignet, die logistische Anbindung ist optimal“, betont Hüther. 80 Quadratmeter Bürofläche, 1200 Quadratmeter Lager mit 450 Lagerplätzen stehen zur Verfügung, und für rund eine 100 000-Euro-Investition war alles den OBO-Bedürfnissen angepasst. Zwei Vollzeitkräfte bewältigen hier die Arbeit. Zwei Firmenschilder weisen Lastwagen den Weg. OBO unterhält keinen eigenen Fuhrpark, setzt Speditionen ein.

▶ **Kontakt:** OBO-Werke GmbH & Co. KG, Am Bahnhof 5, 31655 Stadthagen, (05721) 78010, www.obo-werke.de

Das neue Werk II von OBO ist seit Kurzem in Betrieb.

INFO

145 Jahre in Stadthagen

Die OBO-Werke GmbH & Co. KG sind im Jahr 1994 aus dem Traditionsunternehmen Otto Bosse hervorgegangen, das 1869 gegründet wurde. 1994 war der Hersteller von Holzwerkstoffen, Multiplexplatten und Schultischplatten iinsolvent. Übernommen von der Blomberger Holzindustrie ging es als deren Tochter weiter, bis die OBO-Werke 2003 eine 100-prozentige Tochter der Investorenholding MBB Industries AG in Berlin wurde. Dort ist die Blomberger Holzindustrie nun ein Schwesterunternehmen. MBB Industries kauft Firmen, bringt sie auf Vordermann und nutzt deren erhöhten Ertragswert anschließend für ihren eigenen Börsenkurs, statt die Töchter zu verkaufen. Nach der Delle im Wirtschaftskrisenjahr 2009 mit nur 6 Millionen Euro Umsatz ging es bei OBO steil aufwärts auf 12 Millionen in 2013. Mit den neuen Aktivitäten von dem und für den amerikanischen Großkonzern Huntsman Advanced Materials wird für 2015 ein Umsatz von 18 Millionen Euro erwartet. Derzeit werden 70 Mitarbeiter beschäftigt, fünf weitere Einstellungen sind für 2015 geplant. *dil*

ZAHL DER WOCHE

60 000 Tonnen Speisekürbisse

▶ Knapp 60 000 Tonnen Speisekürbisse wurden im Jahr 2013 in Deutschland geerntet. Das teilt das Statistische Bundesamt (Destatis) mit. Damit konnten im Jahr 2013 knapp 14 Prozent weniger Speisekürbisse als 2012 geerntet werden, obwohl die Anbaufläche gleichzeitig um gut 12 Prozent auf rund 2900 Hektar ausgeweitet wurde. Im Jahr 2006 war sie mit gut 1200 Hektar noch weniger als halb so groß. In Bayern und Baden-Württemberg befinden sich die größten Anbauflächen von Speisekürbissen in Deutschland. Sie machen zusammen fast die Hälfte der gesamtdeutschen Anbaufläche aus. *fd*

KOPF DER WOCHE

Neuer Chef für Messe-Tochter

▶ Ralf Hocke (48) hat die Geschäftsführung der spring Messe Management GmbH in Mannheim übernommen, einer Tochtergesellschaft der Deutschen Messe AG. Seit dem 1. November ist er alleiniger Geschäftsführer. spring veranstaltet Messen wie Europas größte Personalfachmesse in Köln, die „Zukunft Personal“, sowie Karriereplattformen auf Fachmessen unter dem Titel „job and career“. Hocke wird Nachfolger von Michael Heipel und Natascha Hoffner, die beide das Unternehmen aus persönlichen Gründen verlassen. Der neue spring-Geschäftsführer kommt von der Unternehmensgruppe Droege Group aus Düsseldorf, wo er eine Führungsposition im Bereich der Unternehmensberatung innehatte. spring Messe Management will im Bereich Personalfachmessen wachsen: 2015 plant spring neben den Messen in Deutschland, Österreich, Ungarn und Russland weitere Personalfachmessen im Ausland. *fd*

Ralf Hocke

IDEE DER WOCHE

Große Ideen aus der Region

▶ Der Groß Berkeler Spezialist für Antriebs- und Automationstechnik, Lenze, hat sich in dieser Woche auf der Zuliefermesse FMB in Bad Salzuflen präsentiert. Lenze zeigte auf der FMB sein Produkt-Portfolio zum Modularisieren von Maschinen, zum Beispiel durch Antriebspakete oder standardisierte Software-Module. Highlight auf der Messe waren Antriebslösungen, die speziell auf die Anforderungen horizontaler Fördertechnik wie zum Beispiel Förderbänder zugeschnitten sind. Lenze versetzt Maschinenbauer in die Lage, die Drehzahl des Motors per Smartphone einzustellen. Dabei liegt der Wirkungsgrad des Getriebes im kompletten Übersetzungsbereich bei 94 Prozent und sorgt in Kombination mit dem Motor für mehr Energieeffizienz in der Maschine. *fd*